



Due Diligence

Asistencia al Comprador

ADVISORY



Como puede ayudar KPMG Transaction Services a los Compradores

KPMG Transaction Services provee asistencia en el marco de compras, ventas y fusiones poniendo un especial énfasis en el valor para los stakeholders y en la identificación de los principales riesgos y beneficios en una etapa temprana del proceso.

El riesgo de destrucción de valor en las adquisiciones

En un contexto internacional como el actual, empresas pueden encontrar numerosas oportunidades de ampliar sus negocios vía adquisiciones de otras compañías o unidades de negocio (el "Target"). Sin embargo, la falta de experiencia en encarar procesos de este tipo puede hacer que la transacción que pretendía crear valor para el comprador lo destruya en su lugar.

Esta destrucción de valor puede deberse a diversos factores, siendo algunos de ellos:

- Una pobre evaluación del Target previo al inicio de las negociaciones -lo que puede conllevar a destinar tiempos y recursos a una transacción que no se concretará-
- Una evaluación focalizada en la performance histórica del Target en lugar de la del negocio proyectado; o
- Una consideración de sinergias y nuevas estrategias que no son desafiadas con rigor.

Pre due diligence

En una etapa temprana del proceso, podemos asistirlos con una evaluación inicial de la transacción propuesta basados en información pública disponible y sin acceso al Target. El objetivo es principalmente identificar potenciales deal breakers e identificar temas relevantes que ayuden al comprador a limitar el tiempo y los recursos dedicados a transacciones que no prosperarán.

Una variante de este servicio es una revisión de alto nivel en la cual, ya una vez iniciadas las negociaciones con los Vendedores, podemos ayudarlos en realizar una primera evaluación del Target basado en indagaciones a la Gerencia del Target y con revisión de escasa o nula documentación de respaldo. Esta revisión tiene por objeto:

- Identificar situaciones relevantes que pudieran llevar al Comprador a abortar la transacción; y
- En el caso que el Comprador defina que la transacción sigue siendo de su interés, identificar potenciales áreas de riesgo en las cuales resulta recomendable efectuar procedimientos de due diligence adicionales, enfocando mejor el trabajo a realizar.

Due diligence

El Due diligence es una herramienta importante a la hora de evaluar una transacción propuesta. El enfoque de due diligence tradicional –concentrado generalmente en la evaluación de la situación legal de la Compañía, las contingencias y la aplicación de normas contables- debe ser complementado por un enfoque de negocios, con el objetivo de dar una herramienta al comprador que le permita evaluar el valor que se espera creen las sinergias y nuevas estrategias a implementarse de avanzar con la transacción propuesta.

El equipo de profesionales de KPMG Transaction Services puede asistirlos en la realización de:

- Due diligence financiero/contable
- Due diligence impositivo
- Due diligence laboral y sobre aspectos de la seguridad social
- Due diligence legal
- Due diligence de Tecnología de la Información

Due diligence comercial

A través de un due diligence comercial, KPMG Transaction Services puede asistir a los compradores a evaluar el Target y la industria en que se desempeña, incluyendo riesgos de negocio relacionados con clientes y proveedores, tendencias de la industria y el mercado.

- **Asistencia en estructuración:** Nuestros profesionales pueden asesorarlos y ayudarlos a definir una estructura eficiente desde el punto de vista legal e impositivo, con el objetivo de contribuir a la maximización del retorno de la inversión, la reducción de la carga fiscal y la planificación de la futura estrategia de inversión.
- De la misma manera, y en caso que la transacción involucre financiamiento, tenemos una red global que permite evaluar las compañías y territorios más apropiados para obtener deducciones fiscales.
- **Asistencia en contratos:** Nuestro equipo legal puede asistir al comprador en la redacción y/o revisión de los borradores de los contratos relacionados con la transacción.
- **Servicios de post-transacción:** Sin una efectiva planificación de la integración y su posterior ejecución, el valor agregado esperado de la transacción puede no concretarse. KPMG Transaction Services puede ayudarlo en esta importante etapa, evaluando la Compañía al momento de la toma de control, haciendo un seguimiento de los temas identificados en el due diligence, y asistiéndolos en el diseño del plan de integración y en el monitoreo del cumplimiento de dicho plan.

Beneficios

KPMG Transaction Services es un equipo de profesionales con dedicación exclusiva a la asistencia de clientes en el marco de transacciones y que, en el caso específico de las adquisiciones ofrece un conjunto de servicios que tienen por objetivo facilitar a los compradores a la creación de valor a través de las transacciones que se proponen:

- Enfocándose en la transacción correcta, de manera tal que se evita dilapidar tiempos y recursos en transacciones no deseadas en una etapa temprana del proceso.
- Entendiendo las oportunidades y riesgos de la transacción propuesta, realizando un due diligence enfocado no sólo en la performance histórica y las contingencias impositivas, laborales y legales sino también en temas críticos de negocio.
- Definiendo una cobertura adecuada en los contratos de la transacción que proteja a los compradores en caso de materializarse reclamos o contingencias en el futuro.
- Ayudando en la integración de los negocios en forma eficiente, evitando destruir valor como consecuencia de una pobre planificación y/o implementación del plan, o por demoras en la ejecución.



Mayor información

Contactar a:

Magdalena Bunikowska

Directora
mbunikowska@kpmg.com

Carlos Valle

Director
cvalle@kpmg.com

Torre KPMG
Av. Javier Prado Oeste 203
Lima 27, Perú
Telf. 51(1) 611 3000
Fax 51(1) 421 6943

KPMG en Perú:

